

Für Hamburg suchen wir eine/n

Sales/Account Manager (m/w/d)

für unsere Marken GMX und WEB.DE

Wir sind der exklusive Media-Vermarkter und Dialog-Spezialist der United Internet Gruppe. Langjährige Expertise und fundiertes Know-how, führende Technologien wie Target Group Planning (TGP), innovative Produkte, kreative Konzepte sowie die gebündelten Reichweiten der United Internet Portale - WEB.DE, GMX, 1&1, mail.com - sowie der Partnerportale Das Telefonbuch, Das Örtliche und Gelbe Seiten machen uns zu einem der führenden Vermarkter in Deutschland.



Internet
made in
Germany

DAS SIND IHRE AUFGABEN:

Sie vertreten das gesamte Angebot von United Internet Media bei Media Agenturen sowie deren Kunden. Das beinhaltet alle digitalen Werbeformen - klassische Displayformate wie auch mobile. Auch der Markt für die datengetriebene Optimierung von Kampagnen wächst stetig: Themen wie Real-Time-Bidding (RTB), SSP & DSP sowie AdExchanges begleiten Sie stetig. Dieses Know-how setzen Sie gekonnt für Ihre Kunden ein. Neben Ihrer Expertise im Online-Marketing bringen Sie idealerweise ein bereits vorhandenes Netzwerk bei digitalen Agenturen mit.

- Akquise von Neukunden und intensive Betreuung und Beratung des bestehenden Kundenstammes.
- Sie konzeptionieren kundenindividuelle branchenbezogene Verkaufskonzepte sowie zielgruppengerechte Online Marketing-Lösungen.
- Kampagnenkontrolle, Optimierung und intensive Weiterentwicklung von Geschäftsbeziehungen.
- Durchführung von Marktbeobachtungen und -analysen, Ableitung von Kundengewinnungsstrategien sowie Ausarbeitung kundenindividueller Angebotspakete zählen zu Ihren Aufgaben.

DAS WÜNSCHEN WIR UNS:

Sie verfügen über ein erfolgreich abgeschlossenes wirtschafts- oder kommunikationswissenschaftliches Studium mit Ausrichtung Marketing oder Medien oder haben eine vertriebsorientierte bzw. werbefachliche Ausbildung abgeschlossen.

- Sie haben Spaß an der Akquisition von Kunden, am Networking und an persönlichen Terminen sowie ein verbindliches, professionelles Auftreten und hohe Kompetenz im Beziehungsmanagement.
- Sie überzeugen durch serviceorientiertes Denken und Handeln, Engagement, Ergebnisorientierung und eine termingerechte Arbeitsweise.
- Präsentationssicherheit, Kreativität und Überzeugungskraft runden Ihr Profil ab.
- Sie sind flexibel, belastbar und bringen Leidenschaft für die Internetbranche mit.
- Idealerweise verfügen Sie über erste Erfahrungen im Bereich Marketing / Sales auf Vermarkter oder Agenturseite und dem Vertrieb von Werbe- oder Medienprodukten.

Interessiert? Wir freuen uns auf Ihre aussagefähige Bewerbung mit **Kennziffer HH-JDin-1908040**.

Sie haben noch Fragen? **0721-94329-6891**. Direktbewerbungen schicken Sie bitte an jobs@united-internet-media.de.

Unsere Arbeitgebervorteile und weitere Informationen unter: united-internet-media.de.